

# Fortgesetztes Umsatzwachstum in unsicherem Umfeld

Book-to-Bill-Verhältnis deutlich über 1

Gewinn nach Steuern sinkt um 17% wegen geringerem Ergebnis Summe Sektoren

**Peter Löscher, Vorsitzender des Vorstands der Siemens AG**



„Die Unsicherheiten der anhaltenden Schuldenkrise haben auch in der Realwirtschaft Spuren hinterlassen. Der Umsatz

legte erneut zu, während vereinzelte Projektverzögerungen das Ergebnis belasteten. Auch wenn in der zweiten Jahreshälfte eine Erholung erwartet wird, müssen wir hart arbeiten, um unsere Ziele zu erreichen. Mit einem Auftragsbestand von inzwischen über 100 Milliarden Euro, einem starken Portfolio und einer soliden Finanzbasis sind wir ein Partner des Vertrauens.“

## Wesentliche Entwicklungen:

- Der Umsatz legte im ersten Quartal um 2% auf 17,902 Mrd. € zu und enthielt Zuwächse in allen Berichtsregionen sowie ein Wachstum von 8% in den Schwellenländern. Organisch, bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte, stieg der Umsatz um 3%.
- Der Auftragseingang lag mit 19,809 Mrd. € um 5% unter dem des Vorjahreszeitraums, der ein deutlich höheres Volumen aus Großaufträgen beinhaltete. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz (Book-to-Bill) lag im Quartal bei 1,11. Der Auftragsbestand erreichte einen neuen Höchststand von 102 Mrd. €.
- Das Ergebnis Summe Sektoren fiel mit geringeren Ergebnissen in allen Sektoren um 23% auf 1,601 Mrd. €.
- Der Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten sank um 27% auf 1,356 Mrd. € und das entsprechende unverwässerte Ergebnis je Aktie belief sich auf 1,53 €. Der Gewinn nach Steuern ging um 17% auf 1,457 Mrd. € zurück, das entsprechende unverwässerte Ergebnis je Aktie betrug 1,64 €.

Anmerkung: Siemens begann das Geschäftsjahr 2012 mit dem neuen Sektor Infrastructure & Cities, der sich aus Geschäften zusammensetzt, die zuvor den Sektoren Industry und Energy zugeordnet waren. Die Ergebnisse des Vorjahreszeitraums werden für diese drei Sektoren auf vergleichbarer Basis dargestellt. Weitere Informationen enthalten die Zusatzinformationen, die mit dieser Ergebnismeldung und dem Geschäftsbericht 2011 veröffentlicht wurden.

## Inhaltsverzeichnis

Siemens	2-4
Sektoren, Equity Investments, Financial Services	5-12
Zentrale Aktivitäten	13
Hinweise und zukunftsgerichtete Aussagen	14-15

## Media Relations:

Alexander Becker  
Telefon: +49 89 636-36558  
E-mail: becker.alexander@siemens.com

Oliver Santen  
Telefon: +49 89 636-36669  
E-mail: oliver.santen@siemens.com  
Siemens AG,  
80333 München, Deutschland

## Ergebnisveröffentlichung Q1 2012

1. Oktober bis 31. Dezember 2011

München, 24. Januar 2012

**SIEMENS**

## Auftragseingang und Umsatz

### Umsatz steigt, Auftragsbestand erreicht neuen Höchststand

Die Unsicherheiten im gesamtwirtschaftlichen Umfeld haben im ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2012 zugenommen. Der Umsatz stieg um 2%. Der Auftragseingang sank um 5%, im Vergleich zur Vorjahresperiode, in der die Sektoren ein deutlich höheres Volumen aus Großaufträgen verzeichneten. Der Auftragseingang lag erneut über dem Umsatz, das Book-to-Bill-Verhältnis belief sich entsprechend auf 1,11. Der Auftragsbestand (definiert als die Summe des Auftragsbestands unserer Sektoren) stieg auf einen neuen Höchststand von 102 Mrd. € zum Ende des Quartals und profitierte von positiven Währungsumrechnungseffekten in Höhe von 2 Mrd. €.

### Höherer Umsatz in allen Regionen

Der Umsatz von Energy legte im Vorjahresvergleich um 8% zu, wobei alle

Divisionen zum Wachstum beitrugen. Der Sektor Industry steigerte seinen Umsatz mit Zuwächsen in beiden Divisionen. Der Umsatz des Sektors Healthcare erhöhte sich leicht, während Infrastructure & Cities einen leichten Rückgang verzeichnete.

Geografisch gesehen stieg der Umsatz in allen drei Berichtsregionen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Angeführt wurde das Wachstum von einem Zuwachs von 5% in Asien, Australien. Global betrachtet wuchs der Umsatz in den Schwellenländern mit 8% im Vorjahresvergleich stärker als der Umsatz insgesamt und stand für 5,749 Mrd. € oder 32% des gesamten Umsatzes im Quartal.

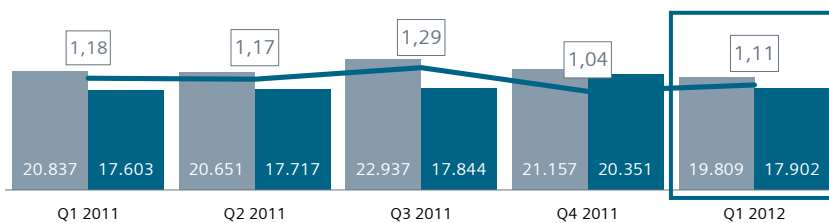
### Auftragseingang sinkt durch geringeres Volumen aus Großaufträgen

Der Auftragseingang bei Healthcare legte um 4% zu. Die anderen Sektoren verzeichneten einen Rückgang des

Auftragseingangs, der aus einem deutlich niedrigeren Volumen aus Großaufträgen im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahrs resultierte. Der Auftragseingang bei Industry im Vorjahr enthielt ein hohes Volumen aus internen Aufträgen. Der Auftragseingang von externen Kunden stieg bei Industry im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 6%.

Geografisch gesehen stieg der Auftragseingang um 3% in der Region Amerika, ging aber um 9% in Asien, Australien und um 8% in der Region Europa, Gemeinschaft Unabhängiger Staaten, Afrika, Naher und Mittlerer Osten (Europa/GANO) zurück. Der Auftragseingang in den Schwellenländern entwickelte sich weltweit mit einem Rückgang von lediglich 3% besser als der Auftragseingang insgesamt und betrug 7,192 Mrd. € oder 36% des gesamten Auftragseingangs im Quartal.

Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz (Book-to-Bill-Verhältnis)



● Auftragseingang ● Umsatz ○ Book-to-Bill-Verhältnis

Werte in Mio. €

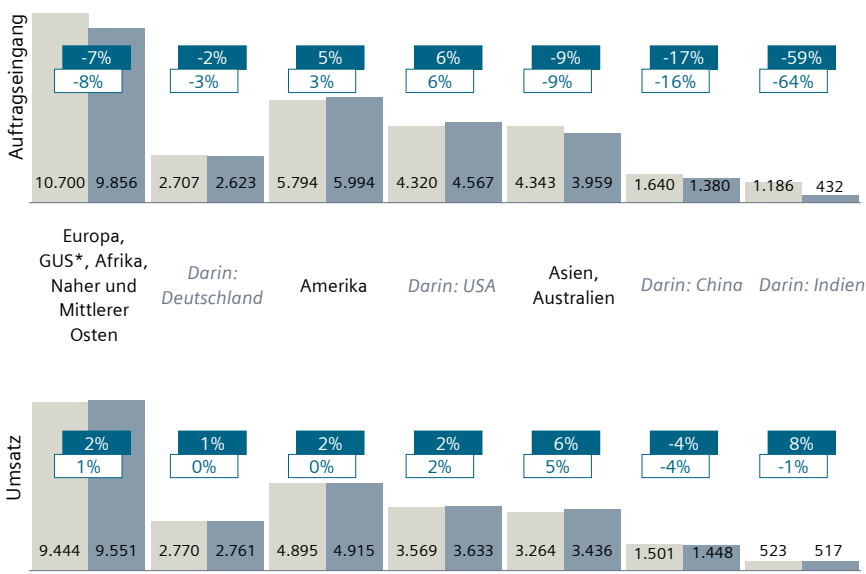
Auftragseingang und Umsatz

	Q1 2011	Q1 2012	Veränderung in %	
			Ist	Vglb.*
Auftragseingang	20.837	19.809	-5%	-4%
Umsatz	17.603	17.902	2%	3%

Werte in Mio. €

\* Bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte.

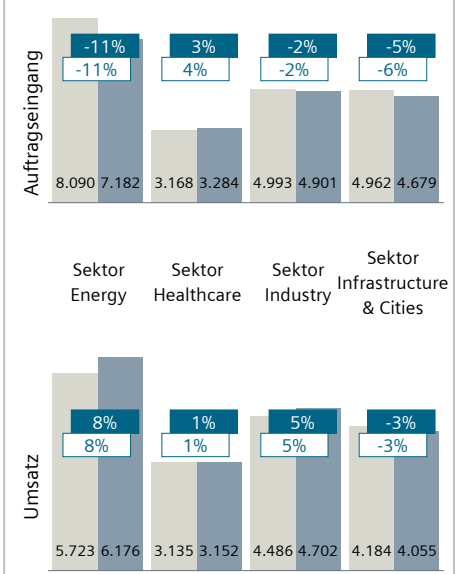
Auftragseingang und Umsatz nach Regionen



● Q1 2011 ● Q1 2012 ○ Veränderung Ist \* Gemeinschaft Unabhängiger Staaten  
● Veränderung vglb. (durchgehend bereinigt um Währungs- und Portfolioeffekte).

Werte in Mio. €

Auftragseingang und Umsatz je Sektor



● Q1 2011 ● Q1 2012 ○ Veränderung Ist  
● Veränderung vglb.

Werte in Mio. €

## Ergebnis

### Ergebnis Summe Sektoren mit Belastungen und höheren Funktionskosten

Das Ergebnis Summe Sektoren sank im ersten Quartal auf 1,601 Mrd. € von 2,088 Mrd. € im Vorjahreszeitraum. Der Unterschied resultierte im Wesentlichen aus Projektbelastungen in den Sektoren Energy und Infrastructure & Cities. Zudem verzeichnete Healthcare Belastungen in Zusammenhang mit seiner Zwei-Jahres-Initiative „Agenda 2013“, mit der die Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft des Sektors erhöht werden soll. Das Ergebnis Summe Sektoren war außerdem von wachstumsbedingt höheren Funktionskosten und einem gestiegenen Preisdruck bei erneuerbaren Energien beeinträchtigt. Im ersten Quartal des Vorjahrs wurde das Ergebnis Summe Sektoren durch Aufwendungen in Höhe von 240 Mio. € für eine Sondervergütung an Mitarbeiter gedrückt.

Mit seinen anhaltend erfolgreichen kurzzyklischen Geschäften trug der Sektor Industry 556 Mio. € nach 641 Mio. € im Vorjahreszeitraum zum Ergebnis Summe Sektoren im ersten Quartal bei. Das Ergebnis bei Energy fiel auf 481 Mio. € von 753 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Der Sektor trug

203 Mio. € der zuvor genannten Projektbelastungen in Zusammenhang mit Verzögerungen bei Stromübertragungsprojekten und verzeichnete Verluste bei Renewable Energy. Fossil Power Generation zeigte erneut eine starke Ergebnisentwicklung. Healthcare verzeichnete mit 364 Mio. € ein Ergebnis unter dem Vorjahreswert von 381 Mio. €. Dies ist im Wesentlichen auf die zuvor genannten Belastungen zurückzuführen, die sich auf 72 Mio. € beliefen. Das Ergebnis des Sektors Infrastructure & Cities fiel im ersten Quartal auf 200 Mio. € von 313 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Dieser Rückgang war zum Teil auf die zuvor genannten Projektbelastungen in Höhe von 69 Mio. € zurückzuführen, die in Zusammenhang mit einer Verzögerung bei einem Zugauftrag in Deutschland stehen.

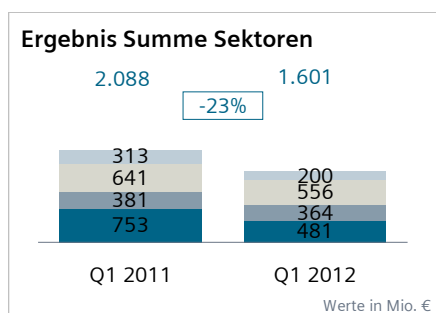
### Gewinn fällt mit Ergebnis der Sektoren

Der Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten belief sich auf 1,356 Mrd. €. Das entsprechende Ergebnis je Aktie lag bei 1,53 €. Im Vorjahreszeitraum betrug der Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten 1,846 Mrd. € und das entsprechende unverwässerte Ergebnis je Aktie 2,07 €. Hauptgrund für den

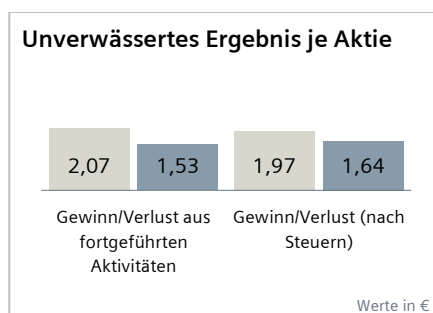
Rückgang im Vergleich zum Vorjahr war ein geringeres Ergebnis Summe Sektoren, während Financial Services (SFS) weiterhin einen starken Ergebnisbeitrag lieferte. Insgesamt blieben die Ergebnisse außerhalb der Sektoren im Vergleich zum Vorjahreszeitraum nahezu unverändert, mit Ausnahme der zuvor genannten Aufwendungen in Höhe von 240 Mio. € in Zusammenhang mit einer Sondervergütung an Mitarbeiter, die den Sektoren zugeordnet worden waren. Der Betrag wurde Ende des Geschäftsjahrs 2010 zentral zurückgestellt und im ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2011 den Sektoren belastet. Dies führte zu einem entsprechenden positiven Ergebniseffekt in den Zentralen Posten.

### Positive Beiträge der nicht fortgeführten Aktivitäten

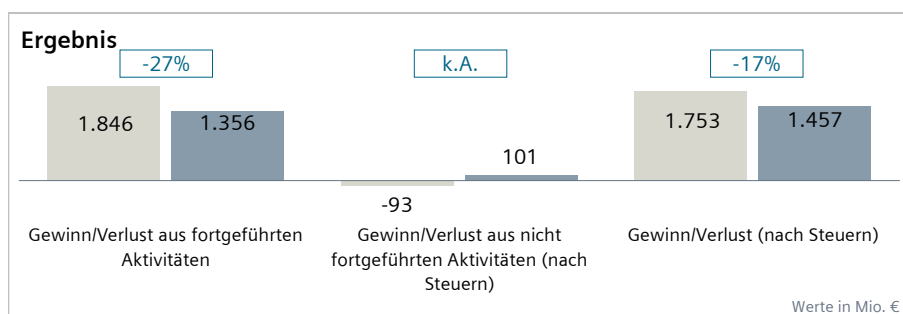
Der Gewinn nach Steuern belief sich auf 1,457 Mrd. €, im Vergleich zu 1,753 Mrd. € im Vorjahreszeitraum. Das entsprechende unverwässerte Ergebnis je Aktie fiel auf 1,64 € von 1,97 € im Vorjahreszeitraum. Darin drehte sich das Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten zu einem Gewinn von 101 Mio. € nach einem Verlust von 93 Mio. € im Vorjahr. Diese Verbesserung resultierte aus einem deutlich geringeren Verlust in Zusammenhang mit Siemens IT Solutions and Services, das zwischen den Berichtsperioden an Atos S.A. (Atos) verkauft wurde. Der Verlust belief sich in der aktuellen Periode auf 2 Mio. € und war damit geringer als der Verlust von 170 Mio. € im ersten Quartal des Vorjahrs. Der Gewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten von OSRAM lag mit 115 Mio. € leicht über dem Vorjahreswert von 111 Mio. €. OSRAM verzeichnete dabei im Vergleich zum Vorjahreszeitraum einen Umsatzzuwachs von 7% und ein organisches Wachstum von 3%. OSRAM hat angekündigt, seine Position bei LED-basierter Beleuchtung weiter stärken zu wollen, während die Kapazitäten für Produkte traditioneller Lichttechnologien gesenkt werden sollen.



Sektoren: ● Energy ● Healthcare ● Industry ● Infrastructure & Cities ○ Veränderung in %



● Q1 2011 ● Q1 2012



● Q1 2011 ● Q1 2012 ○ Veränderung in %

## Liquidität, Kapitalrendite (ROCE), Finanzierungsstatus der Pensionspläne

### Summe Sektoren mit schwacher Liquiditätsentwicklung

Nach einer starken Liquiditätsentwicklung zum Ende des Geschäftsjahrs 2011 betrug der Free Cash Flow im ersten Quartal auf Sektorebene –128 Mio. €, im Vergleich zu 1,489 Mrd. € im Vorjahreszeitraum. Die Veränderung resultierte im Wesentlichen aus einem deutlichen Anstieg bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen, insbesondere bei Energy, 0,3 Mrd. € in Zusammenhang mit dem Partikeltherapiegeschäft bei Healthcare sowie auch aus einem geringeren Ergebnis Summe Sektoren. Der Free Cash Flow aus fortgeführten Aktivitäten betrug –1,029 Mrd. €, im Vergleich zu 1,059 Mrd. € im Vorjahreszeitraum. Diese Veränderung war vor allem auf die schwache Liquiditätsentwicklung in den Sektoren zurückzuführen.

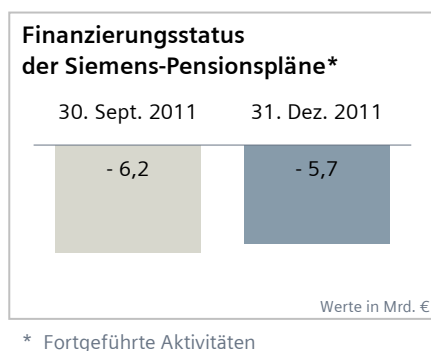
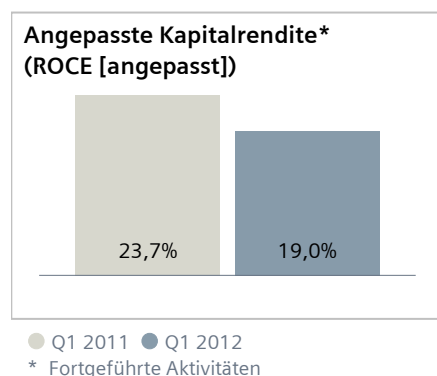
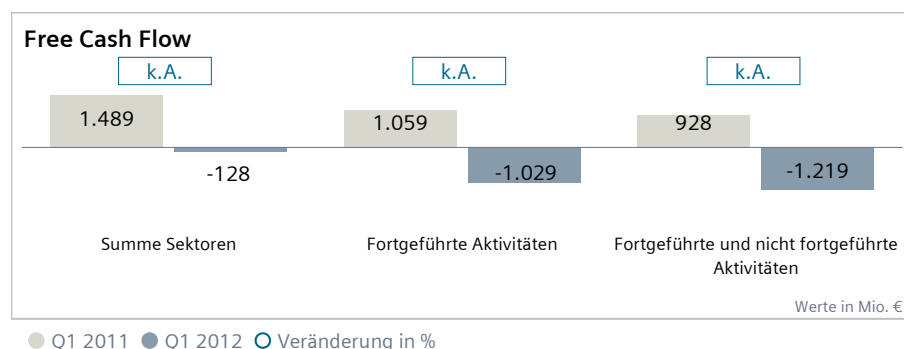
Der Free Cash Flow aus nicht fortgeführten Geschäften belief sich auf –190 Mio. €, im Vergleich zu –131 Mio. € im ersten Quartal des Vorjahrs. Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr war im Wesentlichen auf OSRAM zurückzuführen und enthielt Nettozahlungen in Zusammenhang mit Beiträgen in die Pensionspläne, die zum Teil durch geringere Liquiditätsabflüsse für Siemens IT Solutions and Services ausgeglichen wurden.

### ROCE sinkt durch niedrigeren Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten

Die angepasste Kapitalrendite (Return on Capital Employed [adjusted]) sank auf fortgeführter Basis im ersten Quartal auf 19,0% (im Vorjahr 23,7%). Dieser Rückgang resultierte aus dem niedrigeren Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten und wurde nur geringfügig durch ein niedrigeres durchschnittlich eingesetztes Kapital im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ausgeglichen.

### Unterdeckung der Pensionspläne reduziert

Die geschätzte Unterdeckung der Pensionspläne von Siemens (fortgeführte Aktivitäten) lag zum 31. Dezember 2011 bei rund 5,7 Mrd. €. Zum Ende des Geschäftsjahrs 2011 betrug diese Deckungslücke rund 6,2 Mrd. €. Die Verbesserung des Finanzierungsstatus seit dem 30. September 2011 resultierte hauptsächlich aus positiven tatsächlichen Erträgen aus Planvermögen. Diese wurden nur teilweise durch einen Anstieg des Anwartschaftsbarwerts der leistungsorientierten Verpflichtungen (Defined Benefit Obligation), bedingt durch eine Absenkung des angenommenen Abzinsungsfaktors zum 31. Dezember 2011, sowie durch angefallenen laufenden Dienstzeit- und Zinsaufwand ausgeglichen.



## Sektor Energy

### Fortgesetztes Umsatzwachstum, Netzprojekte belasten Ergebnis

Seit Beginn des Geschäftsjahrs 2012 gehört die Division Power Distribution nicht mehr zum Sektor **Energy**, sondern ist dem neuen Sektor Infrastructure & Cities zugeordnet. Die Sektorergebnisse des Vorjahreszeitraums werden auf vergleichbarer Basis dargestellt.

Der Sektor Energy berichtete im ersten Quartal ein Ergebnis von 481 Mio. €, das damit deutlich unter dem Vorjahresergebnis von 753 Mio. € lag. Während die Division Fossil Power Generation ihre in den vorangegangenen Quartalen gezeigte starke Projektabwicklung und Ergebnisentwicklung fortsetzte, verzeichnete Power Transmission aufgrund von Projektbelastungen einen deutlichen Verlust. Renewable Energy berichtete ebenfalls einen Verlust. Höhere Funktionskosten, die in erster Linie aus der Wachstumsstrategie des Sektors resultierten, beeinträchtigten ebenfalls das Sektorergebnis. Das Ergebnis der Vorjahresperiode enthielt den Anteil des Sektors an der zuvor erwähnten Sondervergütung für Mitarbeiter in Höhe von 60 Mio. €.

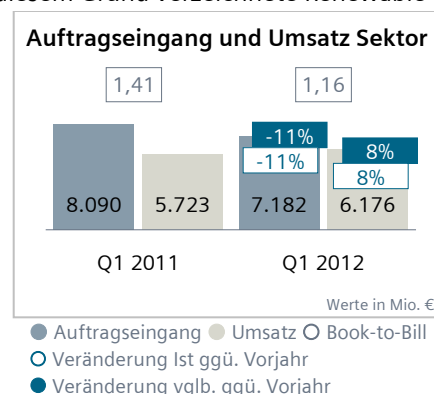
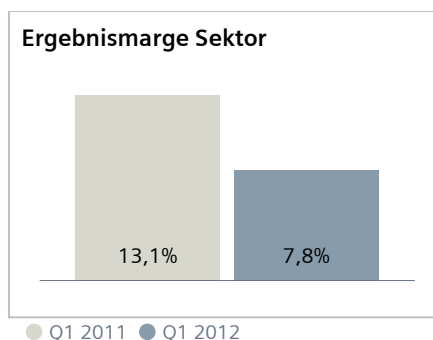
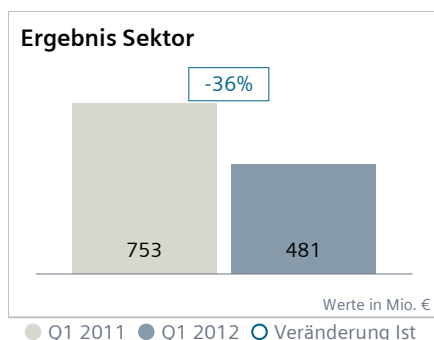
Aufgrund der Abarbeitung seines hohen Auftragsbestands stieg der Umsatz des Sektors im ersten Quartal um 8%, einschließlich eines prozentual zweistelligen Wachstums bei Oil & Gas. Regional betrachtet legte der Umsatz in der Region Asien, Australien kräftig zu, während die Region Europa/GANO ein solides Wachstum verzeichnete und der Umsatz in der Region Amerika nahezu unverändert war. Die Entwicklung des Auftragseingangs hingegen fiel im ersten Quartal uneinheitlich aus. Bei der Division Fossil Power Generation lag der Auftragseingang deutlich unter dem Vorjahreswert, der ein wesentlich höheres Volumen aus Großaufträgen enthalten hatte. Power Transmission verzeichnete ebenfalls einen deutlichen Rückgang beim Auftragseingang. Diese Rückgänge wurden durch den sprunghaften Anstieg – von der niedrigen Vergleichsbasis des Vorjahrs – bei Renewable Energy nur teilweise ausgeglichen. Insgesamt fiel der Auftragseingang auf Sektorebene um 11%, im Vergleich zum ersten Quartal des vorangegangenen Geschäftsjahrs. Auch regional betrachtet zeigte die Auftragsentwicklung ein uneinheitliches Bild, mit einem leichten Anstieg in der Region Amerika und Rückgängen in den anderen Berichtsregionen. Das Book-to-Bill-Verhältnis belief sich auf 1,16 und der Auftragsbestand des Sektors stieg zum Ende des ersten Quartals auf 58 Mrd. €.

### Umsatz- und Ergebnisanstieg durch starke Projektabwicklung

**Fossil Power Generation** erzielte ein Ergebnis von 580 Mio. €, das damit um 22% über dem Vorjahresergebnis lag. Getrieben wurde diese Entwicklung von einer starken Projektabwicklung im Lösungsgeschäft und in geringerem Maße durch einen höheren Ergebnisbeitrag des Servicegeschäfts. Die Ergebnisentwicklung profitierte zudem von einem Gewinn in Höhe von 87 Mio. € aus der Veräußerung des Anteils am Gemeinschaftsunternehmen OAO Power Machines. Der Verkauf steht in Zusammenhang mit der anhaltenden Reorganisation sowie dem Ausbau des Produktionsnetzwerks und der Serviceaktivitäten der Division in Russland. Dadurch wurden weitere Belastungen aus dem Olkiluoto-Projekt in Finnland in Höhe von 51 Mio. € mehr als kompensiert. Der Umsatz legte im Vorjahresvergleich um 6% zu, in erster Linie infolge des Wachstums in der Region Asien, Australien. Aufgrund des oben erwähnten geringeren Volumens aus Großaufträgen lag der Auftragseingang im ersten Quartal um 30% unter dem Vorjahreswert, mit Rückgängen in allen drei Berichtsregionen.

### Anhaltendes Wachstum, steigender Preisdruck

**Renewable Energy** enthält die Siemens-Divisionen Wind Power und Solar & Hydro. Höhere Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, Marketing und Vertrieb in Verbindung mit der Expansion des Geschäfts an einem höchst wettbewerbsintensiven Markt, ein weniger günstiger Umsatz-Mix und ein höherer Preisdruck führten bei Wind Power zu einem Verlust. Aus diesem Grund verzeichnete Renewable



Energy insgesamt einen Verlust von 48 Mio. € im ersten Quartal. Der Umsatz von Renewable Energy stieg im Vorjahresvergleich um 9%, nahezu ausschließlich getrieben von Wachstum in der Region Amerika. Der Auftragseingang lag um 65% über dem Niveau des Vorjahresquartals, das ein geringes Volumen aus Großaufträgen enthielt. Die Region Amerika verzeichnete einige Großaufträge für Onshore-Windparks in den Vereinigten Staaten und lieferte den stärksten Wachstumsbeitrag aller drei Berichtsregionen. Es wird erwartet, dass das Windgeschäft in den kommenden Quartalen weiter im Umsatz wächst und in die Gewinnzone zurückkehren wird.

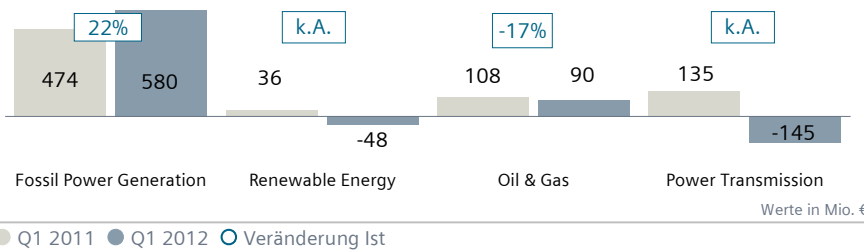
### Stabile Beiträge von Oil & Gas

**Oil & Gas** lieferte im ersten Quartal einen Ergebnisbeitrag von 90 Mio. € und lag damit unter dem Vorjahreswert. Dies war im Wesentlichen auf eine Wertberichtigung auf Forderungen zurückzuführen. Der Umsatz legte um 16% zu und wurde von Wachstum in allen Berichtsregionen gestützt, mit dem höchsten Zuwachs in der Region Asien, Australien. Der Auftragseingang stieg um 2%, wobei das Wachstum in Asien, Australien und Europa/GANO den Auftragsrückgang in der Region Amerika mehr als kompensierte.

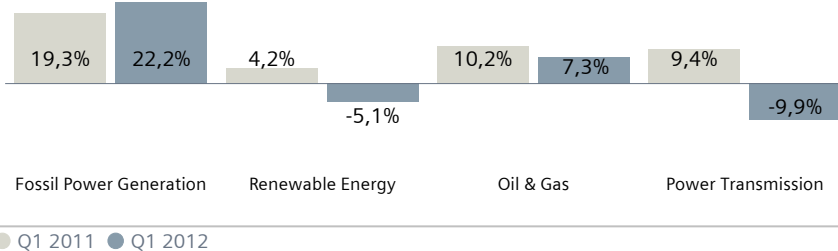
### Belastungen bei Netzanschlüssen und Preisdruck schmälern Ergebnis

**Power Transmission** berichtete im ersten Quartal einen Verlust von 145 Mio. €. Dieser war in erster Linie auf Projektbelastungen von 203 Mio. € in Verbindung mit dem Netzanschluss von Offshore-Windparks in Deutschland zurückzuführen. Die Belastungen resultierten aus Projektverzögerungen aufgrund komplexer regulatorischer Rahmenbedingungen und höheren Kosten in Zusammenhang mit Hochseeplattformen. Die Division verzeichnete zudem einen weniger günstigen Umsatz-Mix. Der Umsatz stieg im ersten Quartal um 3%, im Vergleich zur Vorjahresperiode. Dabei wurden Rückgänge in den Regionen Amerika und Asien, Australien vom Wachstum in Europa/GANO mehr als kompensiert. Der Auftragseingang lag im ersten Quartal um 21% unter dem Vorjahreswert und enthielt einen erheblichen Auftragsrückgang im Lösungsgeschäft. Die Auftragsentwicklung war in allen drei Berichtsregionen rückläufig, insbesondere in Asien, Australien. Die Division erwartet, dass die Herausforderungen in den kommenden Quartalen anhalten werden.

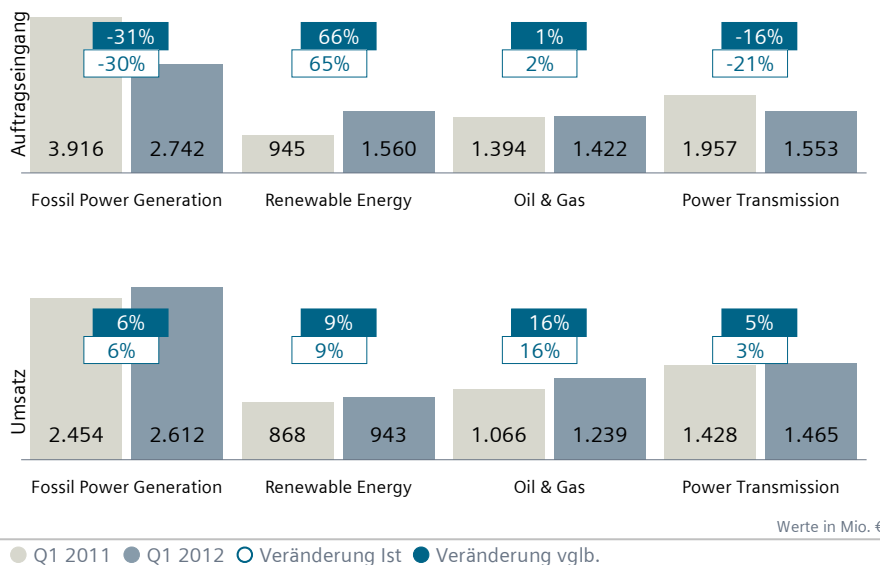
#### Ergebnis je Geschäft



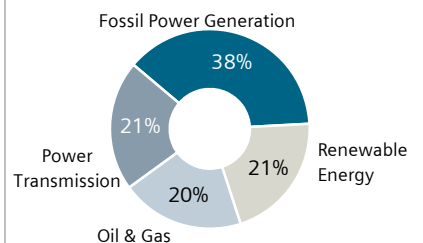
#### Ergebnismarge je Geschäft



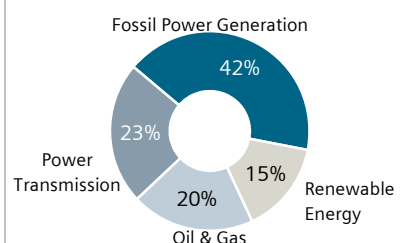
#### Auftragseingang und Umsatz je Geschäft



#### Auftragseingang: Anteil des Geschäfts\*



#### Umsatz: Anteil des Geschäfts\*



\* unkonsolidiert

## Sektor Healthcare

### Aufträge und Umsatz steigen, Ergebnis durch weltweite Initiative belastet

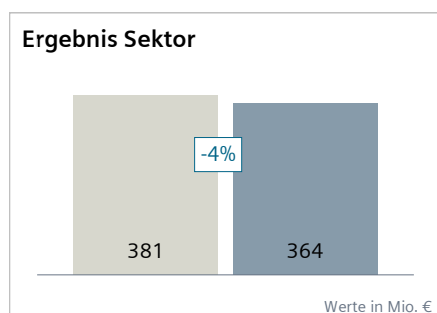
Der Sektor **Healthcare** berichtete im ersten Quartal ein Ergebnis von 364 Mio. €, das durch die auf zwei Jahre angelegte, weltweite Initiative „Agenda 2013“ belastet wurde. Mit ihr sollen die Wettbewerbsposition und die Innovationskraft des Sektors verbessert werden. Im ersten Quartal beliefen sich die Belastungen in Verbindung mit dieser Initiative auf 72 Mio. €, zum Teil für die Neuausrichtung des Radio-onkologiegeschäfts und die Verbesserung der Kostenposition bei Diagnostics. Healthcare erwartet in den kommenden Quartalen zusätzliche Belastungen in Zusammenhang mit dieser Initiative. Die Ergebnisentwicklung in der aktuellen Berichtsperiode enthielt zudem höhere Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten. Im ersten Quartal des Vorjahrs wurde das Ergebnis des Sektors Healthcare von 381 Mio. € beeinträchtigt durch Belastungen in Höhe von 32 Mio. € in Verbindung mit dem Partikeltherapiegeschäft, durch Vorsorgen von 19 Mio. € in Zusammenhang mit einem Kundenkredit und Forderungen im Audiologiegeschäft sowie durch den Anteil des Sektors von 43 Mio. € an der oben erwähnten Sondervergütung für Mitarbeiter.

Diagnostics verzeichnete Belastungen von 35 Mio. € in Zusammenhang mit der „Agenda 2013“, um seine Kostenposition zu verbessern. Diese wurden teilweise durch positive Ergebnisse aufgrund eines günstigeren Produkt-Mix kompensiert. Damit belief sich das

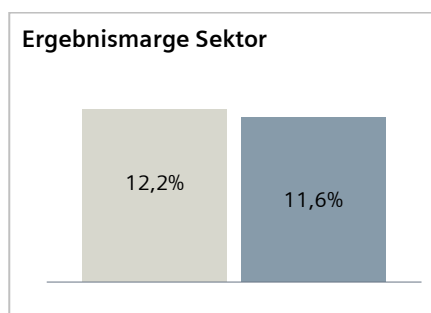
Ergebnis insgesamt auf 67 Mio. €, gegenüber 78 Mio. € im ersten Quartal des Vorjahrs. Effekte aus der Kaufpreisallokation (Purchase Price Allocation – PPA) aus früheren Akquisitionen bei Diagnostics beliefen sich im ersten Quartal auf 42 Mio. €. Im Vorjahr betrugen die PPA-Effekte 44 Mio. €. Es wird erwartet, dass die operativen Herausforderungen auch in den kommenden Quartalen anhalten werden.

Healthcare erzielte ein Umsatz- und Auftragswachstum von 1% beziehungsweise 4% im Vergleich zur Vorjahresperiode. Der Auftragsanstieg war im Wesentlichen auf Geschäfte mit medizinischer Bildgebung und Therapielösungen sowie klinischen Produkten zurückzuführen. Regional betrachtet war Asien, Australien der wesentliche Wachstumstreiber für den Sektor, mit einem prozentual zweistelligen Umsatz- und Auftragswachstum in China. Die Region Amerika verzeichnete ein leichtes Wachstum, während in Europa/GANO Umsatz und Auftragseingang zurück gingen. Das Book-to-Bill-Verhältnis betrug 1,04 und der Auftragsbestand von Healthcare lag zum Ende des ersten Quartals bei 7 Mrd. €.

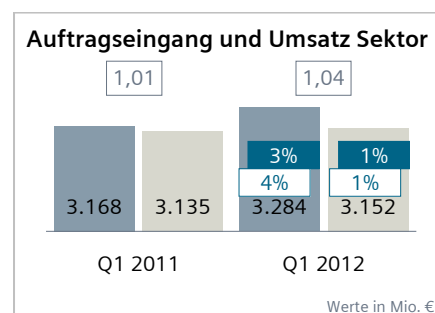
Diagnostics trug mit einem Umsatz von 925 Mio. € und einem Auftragseingang von 927 Mio. €, im Vergleich zu 916 Mio. € beziehungsweise 926 Mio. € im Vorjahresquartal, zum Wachstum bei. Geografisch gesehen wurde das Wachstum bei Umsatz und Aufträgen von Asien, Australien getrieben, mit zweistelligen Zuwachsraten in China. Die anderen Regionen verzeichneten leichte Rückgänge.



● Q1 2011 ● Q1 2012 ○ Veränderung Ist



● Q1 2011 ● Q1 2012



● Auftragseingang ● Umsatz ○ Book-to-Bill  
○ Veränderung Ist ggü. Vorjahr  
● Veränderung vglb. ggü. Vorjahr

## Sektor Industry

### Kurzzyklische Geschäfte weiter stark, anhaltende Investitionen in Wachstum

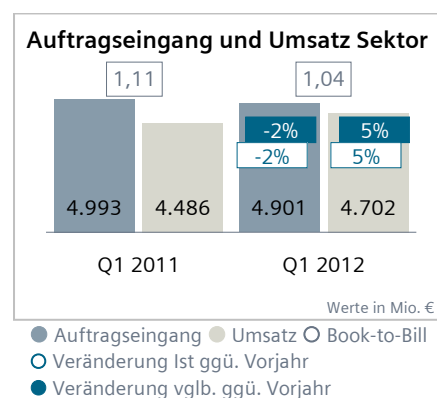
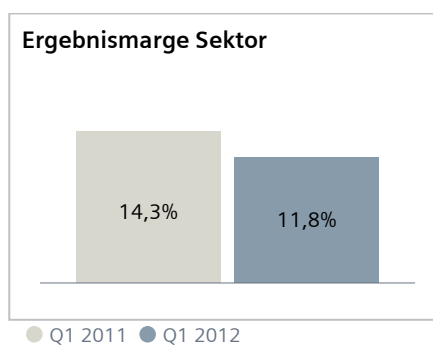
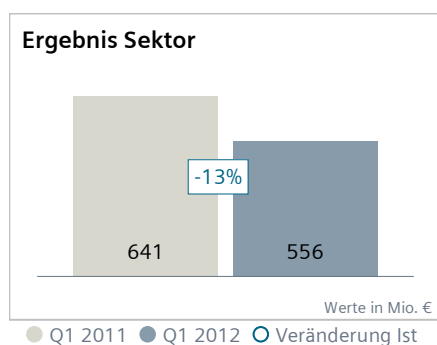
Seit Beginn des Geschäftsjahrs 2012 gehören das Transport- und Logistikgeschäft, das Niederspannungsgeschäft sowie die Gebäudetechnologie nicht mehr zum Sektor **Industry**, sondern sind nun dem neuen Sektor **Infrastructure & Cities** zugeordnet. Die Division **Industry Solutions** wurde aufgelöst und ihre Geschäftsaktivitäten wurden vorwiegend auf die Divisionen **Industry Automation**, **Drive Technologies** und die sektorgeführte Geschäftseinheit **Metals Technologies** aufgeteilt. Die Sektorergebnisse des Vorjahreszeitraums werden auf vergleichbarer Basis dargestellt.

In einem robusten Geschäftsumfeld steigerten die kurzzyklischen Geschäfte des Sektors **Industry** erneut ihre Umsätze im Vergleich zur Vorjahresperiode. Der Sektor investierte weiter in Wachstum und Innovation. Hiermit verbundene höhere Funktionskosten beeinträchtigten die Ergebnisentwicklung und die Profitabilität im aktuellen Quartal. Darüber hinaus wurde das Ergebnis durch den Preisdruck für Angebote an den Märkten für erneuerbare Energien belastet. Dadurch sank das Sektorergebnis von **Industry** in der aktuellen Berichtsperiode auf 556 Mio. €. Das Vorjahresergebnis von 641 Mio. € profitierte von einem günstigeren Umsatz-Mix. Zusammen mit geringeren Funktionskosten wurde dadurch der Anteil des Sektors von 75 Mio. € an der oben erwähnten Sondervergütung an Mitarbeiter mehr als kompensiert.

Der Umsatz stieg im ersten Quartal um 5% im Vergleich zur Vorjahresperiode. Regional betrachtet konnte das prozentual zweistellige Umsatzwachstum in Europa/GANO aufgrund einer hohen Nachfrage seitens exportorientierter Kunden die Rückgänge in den anderen Regionen mehr als ausgleichen. Der Auftragseingang lag etwas unter dem Vorjahreswert, der ein deutlich höheres Volumen aus Großaufträgen bei der Division **Drive Technologies** enthalten hatte. Das **Book-to-Bill**-Verhältnis des Sektors belief sich auf 1,04 und der Auftragsbestand bei **Industry** betrug zum Ende des Quartals 12 Mrd. €.

### Fortgesetztes Wachstum, ungünstigerer Umsatz-Mix

**Industry Automation** lieferte im ersten Quartal einen Ergebnisbeitrag von 323 Mio. € und lag damit unter dem Vorjahresniveau. Dies ist im Wesentlichen auf höhere Vertriebskosten in Zusammenhang mit Wachstumsinitiativen zurückzuführen. Zudem fiel der Umsatz-Mix der Division ungünstiger aus als im ersten Quartal des Vorjahrs. Allgemein wurde die Profitabilität von **Industry Automation** in beiden Berichtsperioden stark belastet von niedrigmargigen Aktivitäten bei Industrielösungen, einschließlich der Wassertechnik, die seit Beginn des Geschäftsjahrs 2012 der Division zugeordnet ist. Der Umsatz lag um 4% über dem Vorjahreswert, mit Wachstum in allen drei Berichtsregionen. Der Auftragseingang lag um 12% über dem Vorjahresniveau, eine Entwicklung, die teilweise auf einen positiven Effekt bei der Auftragserfassung in Verbindung mit Produktlebenszyklus-



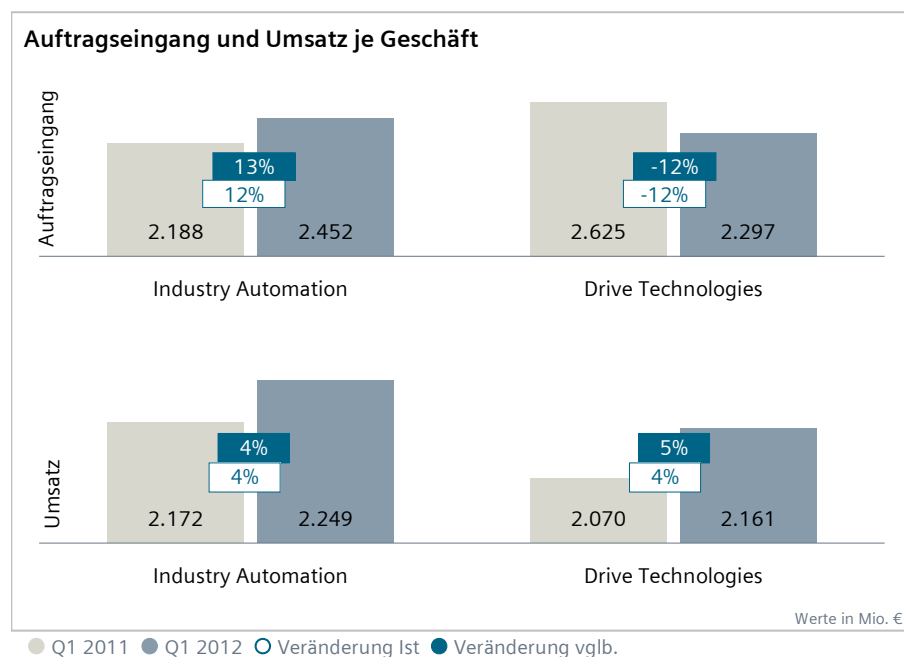
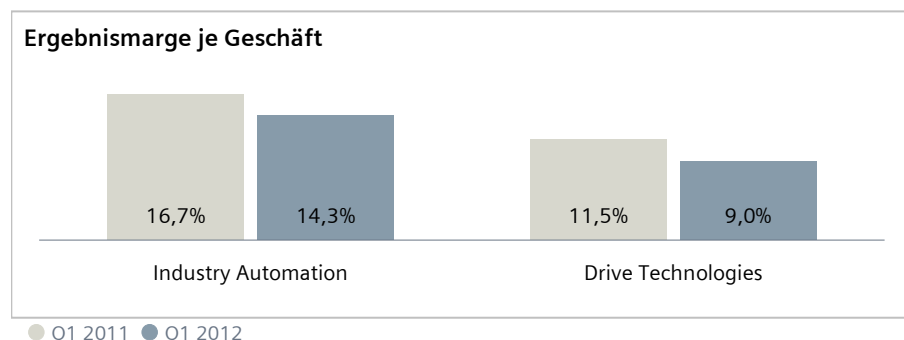
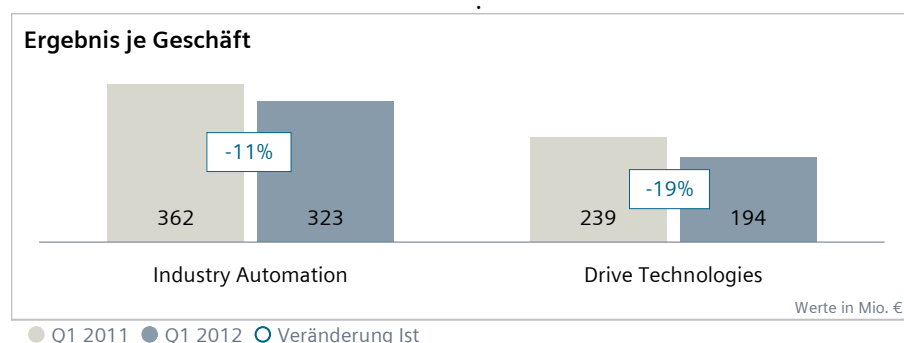


Management-Software zurückzuführen ist. Regional betrachtet legte der Auftragseingang in allen drei Regionen zu, mit zweistelligen Zuwachsraten in Amerika und Europa/GANO. PPA-Effekte in Zusammenhang mit der Akquisition von UGS Corp. im Geschäftsjahr 2007 beliefen sich im Berichtsquartal auf 35 Mio. € und lagen damit auf Vorjahresniveau.

### Ergebnis unter Druck

Das Ergebnis der Division **Drive Technologies** belief sich im ersten Quartal auf 194 Mio. € und lag damit unter dem Vorjahreswert von 239 Mio. €. Der Rückgang resultierte in erster Linie aus wachstumsbedingt höheren Vertriebskosten und einem anhaltenden Anstieg der Forschungs- und Entwicklungskosten, auch für das eCar-Projekt. Darüber hinaus wurden die Angebote der Division für Windenergie

durch Preisdruck belastet. Die kurzzyklischen Geschäfte der Division hingegen verbesserten Ergebnis und Profitabilität in einem robusten Geschäftsumfeld im Vergleich zur Vorjahresperiode. Insgesamt wurde die Profitabilität von Drive Technologies in beiden Berichtsperioden von niedrigmargigen Aktivitäten bei Industrielösungen beeinträchtigt, die seit Beginn des Geschäftsjahrs 2012 der Division zugeordnet sind. Der Umsatz lag im aktuellen Quartal um 4% über dem Vorjahreswert, während der Auftragseingang um 12% rückläufig war. Dies ist auf die oben erwähnten großen internen Aufträge zurückzuführen, die in der Vorjahresperiode deutlich höher ausfielen. Regional betrachtet legten Umsatz und Auftragseingang in den Regionen Amerika und Europa/GANO zu.



## Sektor Infrastructure & Cities

### Zugeschäft und Nieder- und Mittelspannungsgeschäft belasten Ergebnis des neuen Sektors

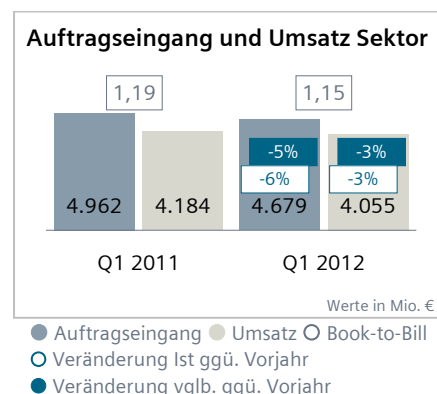
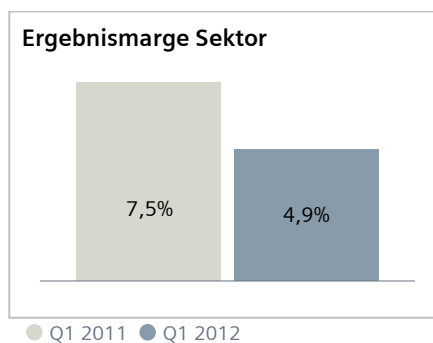
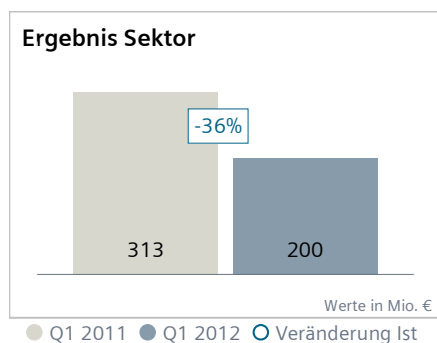
Der Sektor **Infrastructure & Cities** fasst das Transport- und Logistikgeschäft, die Geschäfte mit Netzlösungen und -produkten sowie die Gebäudetechnologie zusammen. Vorher gehörten diese Geschäfte zu den Sektoren Energy und Industry. Die Sektorergebnisse des Vorjahreszeitraums werden auf vergleichbarer Basis dargestellt.

Der Sektor Infrastructure & Cities verzeichnete im ersten Quartal ein Ergebnis von 200 Mio. €. Die Ergebnisentwicklung wurde dabei von Belastungen in Höhe von 69 Mio. € in Verbindung mit einem Zugprojekt, einem ungünstigeren Geschäfts-Mix in der Division Low and Medium Voltage sowie höheren Funktionskosten in Verbindung mit Wachstumsinitiativen beeinträchtigt. Das Vorjahresergebnis von 313 Mio. € enthielt den Anteil von 63 Mio. € an der oben erwähnten Sondervergütung an Mitarbeiter. Der Umsatz von Infrastructure & Cities lag im ersten Quartal um 3% unter dem Vorjahreswert. Der Auftragseingang war im Vorjahresvergleich um 6% rückläufig, wobei die Vorjahresperiode ein erheblich höheres Volumen aus Großaufträgen bei Transportation & Logistics enthalten hatte. Power Grid Solutions & Products und Building Technologies berichteten ein Volumenwachstum gegenüber dem Vor-

jahresquartal. Regional betrachtet legten Umsatz und Auftragseingang in Amerika zu und waren in den Regionen Europa/GANO und Asien, Australien rückläufig. Das Book-to-Bill-Verhältnis des Sektors belief sich auf 1,15 und der Auftragsbestand von Infrastructure & Cities betrug zum Ende des Quartals 25 Mrd. €.

### Projektverzögerung beeinträchtigt Ergebnis und Umsatz

**Transportation & Logistics** setzt sich aus den Siemens-Divisionen Rail Systems und Mobility and Logistics zusammen. Das Ergebnis von Transportation & Logistics fiel im ersten Quartal auf 27 Mio. € und lag damit deutlich unter dem Vorjahresniveau. Dies war in erster Linie auf Belastungen in Höhe von 69 Mio. € in Verbindung mit Verzögerungen bei der Lieferung von bestellten Zügen in Deutschland zurückzuführen. Diese Verzögerung drückte auch den Umsatz im ersten Quartal um 45 Mio. €. Insgesamt lag der Umsatz um 10% unter dem Vorjahreswert. Während die aktuelle Berichtsperiode einen Großauftrag für Züge in Russland enthält, verzeichnete die Vorjahresperiode eine Reihe vergleichbarer Bestellungen, einschließlich eines Großauftrags für Hochgeschwindigkeitszüge in Großbritannien. Dadurch lag der Auftragseingang in der aktuellen Berichtsperiode insgesamt um 15% unter dem Vorjahreswert. Regional betrachtet waren Umsatz und Auftragseingang in allen drei Berichtsregionen im Vorjahresvergleich rückläufig.



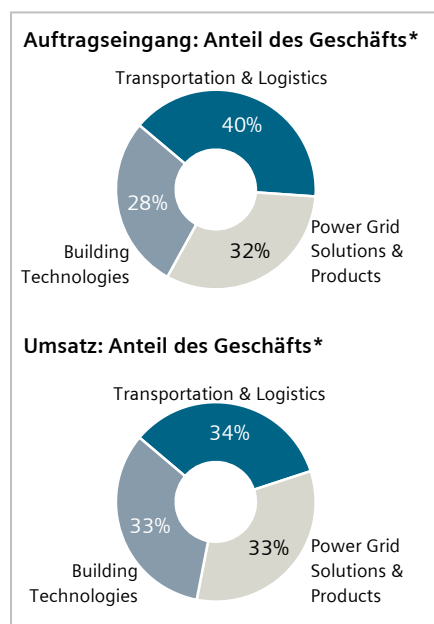
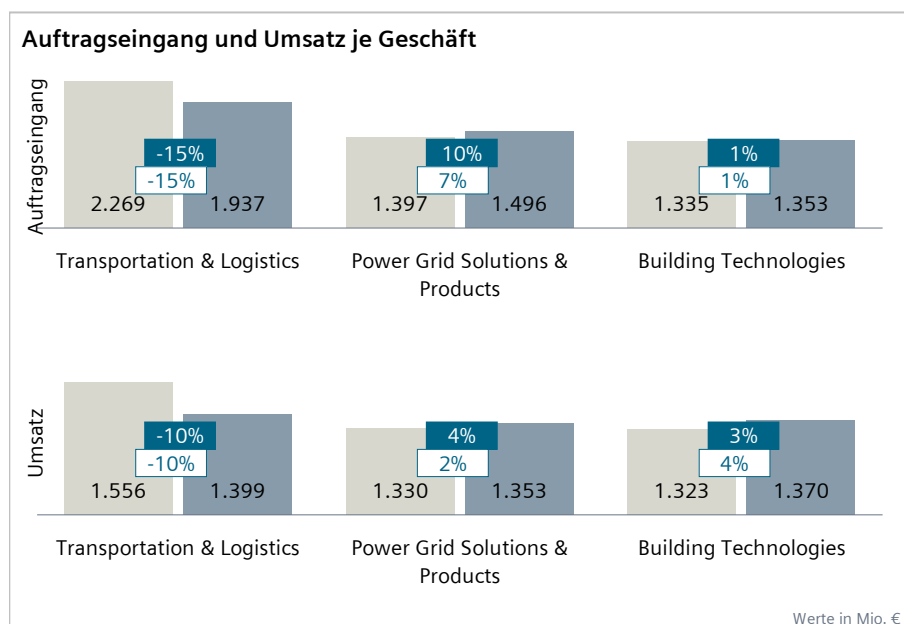
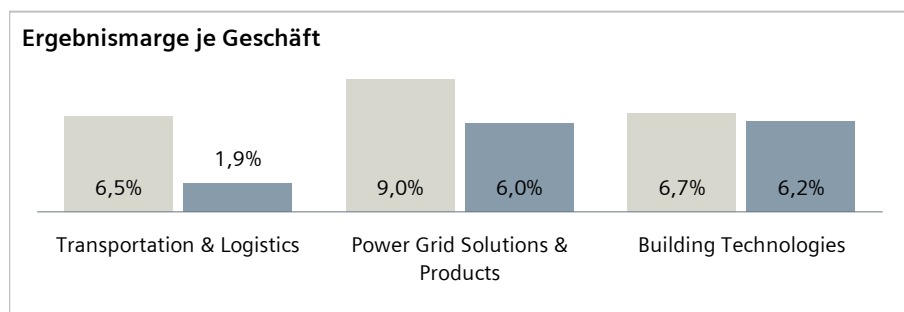
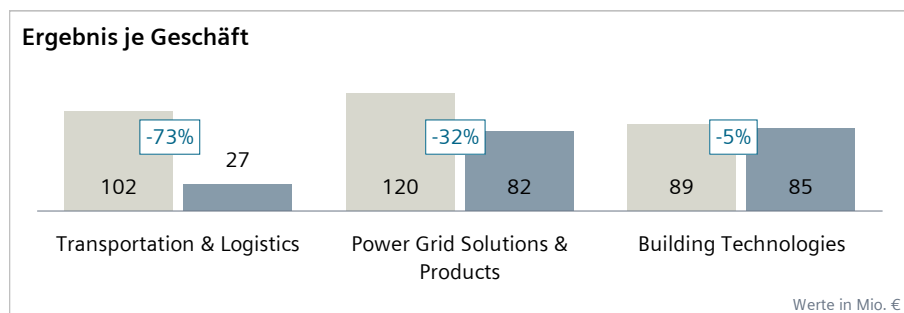
### Anstieg bei Umsatz und Auftrags- eingang, weitere Investitionen in Wachstum

**Power Grid Solutions & Products** setzt sich aus den Siemens-Divisionen Low and Medium Voltage und Smart Grid zusammen. Das Ergebnis von Power Grid Solutions & Products ging im ersten Quartal auf 82 Mio. € zurück, eine Entwicklung, die auf einen ungünstigeren Geschäfts-Mix, insbesondere im Niederspannungsgeschäft, und höhere Aufwendungen für Wachstumsinitiativen bei intelligenten

Stromnetzen zurückzuführen war. Der Umsatz lag um 2% über dem Vorjahreswert und wurde von Wachstum in der Region Amerika getrieben. Der Auftragseingang legte um 7% zu, da Wachstum in den Regionen Amerika und Asien, Australien einen Rückgang in Europa/GANO mehr als kompensier- te.

### Umsatz steigt, leichter Gewinnrückgang

**Building Technologies** lieferte im ersten Quartal einen Ergebnisbeitrag von 85 Mio. €. Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr resultierte aus höheren Funktionskosten in Zusammenhang mit Wachstumsinitiativen. Der Umsatz legte im Vorjahresver- gleich um 4% und der Auftragseing- ang um 1% zu, getrieben von Wachs- tum auf breiter Basis in der Division. Regional betrachtet berichteten alle drei Berichtsregionen ein Umsatz- wachstum, während sich das Auf- tragswachstum auf Asien, Australien sowie Europa/GANO stützte.



## Equity Investments und Financial Services

### Positive Ergebnisbeiträge von Equity Investments

**Equity Investments** lieferte in der aktuellen Berichtsperiode einen Ergebnisbeitrag in Höhe von 75 Mio. €, im Vergleich zu 85 Mio. € in der Vorjahresperiode. Das Ergebnis aus dem Anteil von Siemens an Nokia Siemens Networks B.V. (NSN) betrug 0 Mio. €, im Vergleich zu 18 Mio. € in der Vorjahresperiode. NSN berichtete an

Siemens, dass das Unternehmen Restrukturierungs- und Integrationskosten von insgesamt 23 Mio. € erfasste, gegenüber 29 Mio. € in der Vorjahresperiode. NSN erwartet in den kommenden Quartalen erhebliche Belastungen in Verbindung mit dem bereits angekündigten globalen Restrukturierungsprogramm zum

Erhalt der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit und zur Verbesserung der Profitabilität.

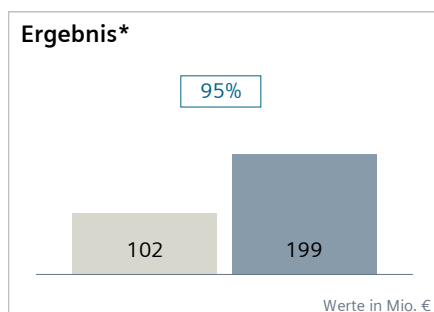
Siemens geht davon aus, dass das Ergebnis von Equity Investments in den kommenden Quartalen volatil bleiben wird.

### Wachstumsstrategie von SFS führt zu starker Ergebnisentwicklung, Gewinn aus Veräußerung

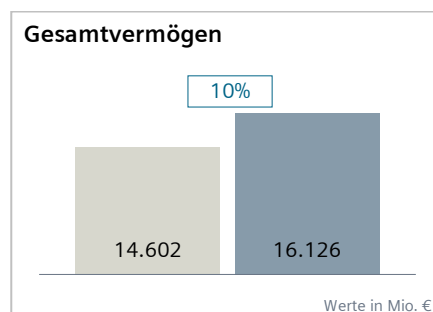
Wie bereits angekündigt, hat **SFS** seine Ressourcen und Expertise im Finanzierungsgeschäft seit Beginn des Geschäftsjahrs 2012 in zwei weltweite Geschäftsmodelle aufgeteilt: Project and Structured Finance sowie Commercial Finance.

Im ersten Quartal erzielte SFS ein Ergebnis (definiert als Ergebnis vor Ertragsteuern) von 199 Mio. €. Dies bedeutete einen steilen Anstieg gegenüber dem Vorjahreswert von 102 Mio. €. Die aktuelle Berichtsperiode profitierte von einem Gewinn in Höhe von 78 Mio. € aus der Veräußerung eines Anteils an Bangalore International Airport Limited, einer öffentlich-privaten Partnerschaft. Die Transaktion reduzierte den Beteiligungsanteil von SFS von 40% auf 26%.

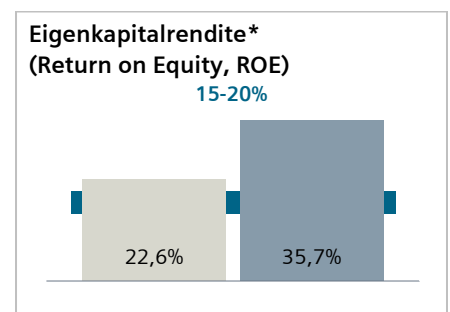
Das Finanzierungsgeschäft erzielte ein höheres Zinsergebnis als in der Vorjahresperiode, das teilweise durch erhöhte operative Aufwendungen in Verbindung mit der Wachstumsstrategie von SFS kompensiert wurde. Das Neugeschäft von SFS profitierte von einem günstigen Geschäftsumfeld und das Gesamtvermögen stieg deutlich auf 16,126 Mrd. €, einschließlich positiver Währungsumrechnungseffekte. Das Wachstum im Neugeschäft reduzierte die Summe Liquidität von Siemens.



● Q1 2011 ● Q1 2012 ○ Veränderung Ist  
\* Das Ergebnis von Financial Services (SFS), wie es in den Segmentinformationen berichtet wird, ist als Ergebnis vor Ertragsteuern definiert



● 30. Sept. 2011 ● 31. Dez. 2011  
○ Veränderung Ist



● Q1 2011 ● Q1 2012  
● ROE (nach Steuern) Zielband  
\* ROE (nach Steuern) berechnet sich aus dem Ergebnis nach Steuern (für Zwecke der Zwischenberichterstattung annualisiert) geteilt durch das durchschnittlich eingesetzte Eigenkapital der SFS, welches bei 1,636 (im Vj. 1,431) Mrd. € lag

## Siemens Real Estate, zentrale Aktivitäten und Konsolidierungen

### Geringere Erträge aus Immobilienverkäufen

Das Ergebnis vor Ertragsteuern von **Siemens Real Estate (SRE)** betrug im ersten Quartal 5 Mio. €, gegenüber 97 Mio. € in der Vorjahresperiode. Der Rückgang ist in erster Linie auf erheblich geringere Erträge aus Immobilienverkäufen zurückzuführen.

### Verluste bei den Zentralen Posten und Pensionen

Die **Zentralen Posten und Pensionen** beliefen sich im ersten Quartal insgesamt auf –74 Mio. €, im Vergleich zu 259 Mio. € in der Vorjahresperiode. Die Veränderung war im Wesentlichen auf die Zentralen Posten zurückzuführen, die – 61 Mio. € betragen, im Vergleich zu 231 Mio. € im ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2011. Das aktuelle Quartal beinhaltete Nettoaufwendungen in Höhe von 46 Mio. € in Verbindung mit einer wesentlichen Rückbauverpflichtung, im Vergleich zu 24 Mio. € im Vorjahr. Darüber hinaus enthielt das aktuelle Quartal Aufwendungen von 35 Mio. € aufgrund von Kostenerstattungen an AtoS in Zusammenhang mit der Aufstellung von AtoS als externer IT-Dienstleister von Siemens. Das Vorjahresquartal profitierte von der durch die Unternehmensleitung veranlassten Umlage von 267 Mio. € von mitarbeiterbezogenen Kosten in Zusammenhang mit der zuvor erwähnten Sondervergütung, die im Geschäftsjahr 2010 in den Zentralen Posten zurückgestellt worden war. Darin enthalten waren die oben erwähnten, den Sektoren zugeordneten 240 Mio. €. Die Vorjahresperiode enthielt zudem höhere Nettoaufwendungen für rechtliche und regulatorische Themen.

Die zentral getragenen Pensionsaufwendungen beliefen sich im ersten Quartal auf –13 Mio. €, im Vergleich zu 28 Mio. € in der Vorjahresperiode. Die Veränderung resultierte in erster Linie aus einem negativen Effekt aus geringeren erwarteten Erträgen aus Planvermögen und einem höherem Zinsaufwand.

### Ergebnisverbesserung bei Konzern-Treasury

Das Ergebnis vor Ertragsteuern von **Konsolidierungen, Konzern-Treasury und sonstige Überleitungspositionen** belief sich im ersten Quartal auf 39 Mio. €, im Vergleich zu –32 Mio. € in der Vorjahresperiode. Die Verbesserung resultierte im Wesentlichen aus der Konzern-Treasury. Sie profitierte vor allem von Veränderungen der Marktwerte von Zinsderivaten, die für das Zinsmanagement verwendet werden.

## Hinweise und zukunftsgerichtete Aussagen

Alle Zahlen sind vorläufig und nicht geprüft. Diese Ergebnisveröffentlichung sollte in Verbindung mit den heute von Siemens veröffentlichten Informationen zu rechtlichen Untersuchungen (Legal Proceedings) gelesen werden. Die Finanzpublikationen können sie im Internet unter [www.siemens.com/ir](http://www.siemens.com/ir) → Publications & Events herunterladen.

Auftragseingang und Auftragsbestand, um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte bereinigte Angaben zu Umsatz und Auftragseingang, Book-to-Bill-Verhältnis, Ergebnis Summe Sektoren, Return on Equity (ROE) (nach Steuern), Return on Capital Employed (ROCE) (angepasst), Free Cash Flow (FCF), Cash Conversion Rate (CCR), angepasstes EBITDA, angepasstes EBIT, angepasste EBITDA-Margen, Effekte aus der Kaufpreisallokation (PPA-Effekte), Nettoverschuldung und angepasste industrielle Nettoverschuldung sind oder können sogenannte Non-GAAP-Kennzahlen sein. Für die Beurteilung der Finanz- und Ertragslage von Siemens beziehungsweise für die Beurteilung von Zahlungsströmen sollten diese zusätzlichen Finanzkennzahlen nicht ausschließlich als Alternative zu den im Konzernabschluss dargestellten und im Einklang

mit IFRS ermittelten Finanzkennzahlen herangezogen werden. Andere Unternehmen, die Finanzkennzahlen mit einer ähnlichen Bezeichnung darstellen oder berichten, können diese anders berechnen. Definitionen dieser zusätzlichen Finanzkennzahlen, eine Diskussion der am ehesten vergleichbaren IFRS-Kennzahlen, Informationen zum Nutzen und zu den Grenzen in der Verwendung solcher ergänzenden Finanzkennzahlen sowie eine Überleitung zu vergleichbaren IFRS-Kennzahlen finden Sie auf unserer Investor-Relations-Website unter [www.siemens.com/nonGAAP](http://www.siemens.com/nonGAAP). Weitere Informationen enthalten die Form 20-F von Siemens für das Geschäftsjahr 2011 im Abschnitt Supplemental financial measures. Die Form 20-F finden Sie auf unserer Investor-Relations-Website oder über das EDGAR-System auf der Website der US-amerikanischen Börsenaufsicht SEC.

Ab 7:30 Uhr MEZ wird die Pressekonferenz zu den Geschäftszahlen mit dem Vorsitzenden des Vorstands der Siemens AG, Peter Löscher, und dem Finanzvorstand der Siemens AG, Joe Kaeser, unter [www.siemens.com/pressekonferenz](http://www.siemens.com/pressekonferenz) live im Internet übertragen. Dort können Sie im Anschluss eine Videoaufzeichnung der Presse- und Analystenkonferenz abrufen.

Sie können zudem ab 08:30 Uhr MEZ live die Telefonkonferenz für Analysten und Investoren in Englisch mit Peter Löscher und Joe Kaeser unter [www.siemens.com/analytscall](http://www.siemens.com/analytscall) verfolgen.

Zur Hauptversammlung übertragen wir heute ab 10:00 Uhr MEZ die Reden des Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Gerhard Cromme und des Vorstandsvorsitzenden Peter Löscher live aus der Münchener Olympiahalle [www.siemens.com/presse/hauptversammlung](http://www.siemens.com/presse/hauptversammlung). Im Anschluss an die Live Übertragung werden die Reden als Videoaufzeichnung zur Verfügung gestellt.

Dieses Dokument enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen – also Aussagen über Vorgänge, die in der Zukunft, nicht in der Vergangenheit, liegen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen sind erkennbar durch Formulierungen wie „erwarten“, „wollen“, „antizipieren“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „anstreben“, „einschätzen“, „werden“, „vorhersagen“ oder ähnliche Begriffe. Solche Aussagen beruhen auf den heutigen Erwartungen und bestimmten Annahmen des Siemens-Vorstands. Sie unterliegen daher einer Reihe von Risiken und Ungewissheiten. Eine Vielzahl von Faktoren, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs von Siemens liegen, beeinflusst die Geschäftsaktivitäten, den Erfolg, die Geschäftsstrategie und die Ergebnisse von Siemens. Diese Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Erfolge und Leistungen von Siemens wesentlich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit enthaltenen Angaben zu Ergebnissen, Erfolgen oder Leistungen abweichen. Siemens ist insbesondere stark von Änderungen der allgemeinen wirtschaftlichen und geschäftlichen Lage betroffen, da diese einen direkten Einfluss auf Prozesse, Kunden und Lieferanten haben. Das kann die Entwicklung unseres Umsatzes und die Realisierung einer besseren Kapazitätsauslastung als Resultat des Wachstums nachteilig verändern. Aufgrund ihrer Unterschiedlichkeit sind nicht alle Geschäftsbereiche bei Siemens gleichermaßen von Veränderungen des wirtschaftlichen Umfelds betroffen; erhebliche Unterschiede bestehen hinsichtlich des Zeitpunkts und des Ausmaßes der Auswirkungen solcher Veränderungen. Dieser Effekt wird durch die Tatsache verstärkt, dass Siemens als ein globales Unternehmen in Ländern mit konjunkturell sehr unterschiedlichen Wachstumsraten aktiv ist. Unsicherheiten ergeben sich unter anderem aus der Gefahr, dass es auf Kundenseite zu

Verzögerungen oder Stornierungen bei bereits erteilten Aufträgen kommt oder dass durch ein ungünstiges Marktumfeld die Preise stärker gedrückt werden oder die Ausgaben stärker steigen, als der Vorstand von Siemens es derzeit erwartet, oder dass die Funktionskosten in Vorwegnahme eines Wachstums, das nicht wie erwartet eintritt, steigen. Weitere Faktoren, die Ursache für eine Abweichung des Ergebnisses von Siemens von den ursprünglichen Erwartungen sein können, sind Entwicklungen an den Finanzmärkten, einschließlich Schwankungen bei Zinssätzen und Währungskursen (insbesondere im Verhältnis zum US-Dollar, dem britischen Pfund und zu den Währungen in Schwellenländern wie China, Indien und Brasilien), Rohstoffpreisen und Aktienkursen, Kreditrisikoschlägen (Credit Spreads) sowie der Werte der Finanzanlagen im Allgemeinen. Etwaige Änderungen in den Zinssätzen oder anderen Annahmen, die bei der Berechnung der Verpflichtungen für Pensionen und ähnlicher Verpflichtungen verwendet werden, können einen Einfluss auf den Anwartschaftsbarwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen bei Siemens sowie auf die erwartete Entwicklung des Planvermögens haben, woraus wiederum unerwartete Änderungen des Finanzierungsstatus der Pensionszusagen und der Pläne für pensionsähnliche Leistungszusagen resultieren können. Eine zunehmende Volatilität im Markt, ein Verfall der Kapitalmärkte, eine Verschlechterung der Rahmenbedingungen für das Kreditgeschäft und Unsicherheit in Bezug auf die Hypotheken-, Finanzmarkt- und Liquiditätskrise, einschließlich der Staatsschuldenkrise in der Eurozone, oder Schwankungen des künftigen wirtschaftlichen Erfolgs der Kerngeschäftsfelder, in denen Siemens tätig ist, können ebenso unerwartete Auswirkungen auf das Ergebnis von Siemens haben. Darüber hinaus ist Siemens weiteren Risiken und Unsicherheiten

ausgesetzt. Sie stehen in Zusammenhang mit der Veräußerung von Geschäftsaktivitäten, bestimmten strategischen Neuausrichtungen, einschließlich Reorganisationsmaßnahmen in Hinblick auf die Segmente, der Entwicklung der Beteiligungen und der strategischen Allianzen, Herausforderungen in der Integration wichtiger Akquisitionen, der Implementierung von Gemeinschaftsunternehmen und anderer wesentlicher Portfoliomaßnahmen, der Entwicklung, den Bewertungskriterien und der Zusammensetzung des Umweltportfolios, der Einführung konkurrierender Produkte oder Technologien durch andere Unternehmen oder den Markteintritten neuer Wettbewerber, Veränderungen der Wettbewerbsdynamik (vor allem an sich entwickelnden Märkten), dem Risiko, dass neue Produkte und Dienstleistungen seitens der Kundenzielgruppen von Siemens nicht angenommen werden oder dass es aufgrund von unerwarteten technischen Schwierigkeiten zu Verzögerungen bei der Auslieferung von neuen Produkten oder Dienstleistungen kommt; Änderungen in der Geschäftsstrategie, der Unterbrechung der Versorgungskette, einschließlich der Unfähigkeit Dritter, beispielsweise resultierend aus Naturkatastrophen, Bauteile, Komponenten oder Dienstleistungen fristgerecht zu liefern, dem Ausgang von offenen Ermittlungen, anhängigen Rechtsstreitigkeiten sowie den Maßnahmen, die sich aus den Ergebnissen oder auch den Tatbeständen dieser Ermittlungen ergeben, den potenziellen Auswirkungen dieser Untersuchungen und Verfahren auf das Geschäft von Siemens, einschließlich der Beziehungen zu Regierungen und anderen Kunden, den potenziellen Auswirkungen solcher Angelegenheiten auf die Abschlüsse von Siemens und verschiedenen anderen Faktoren. Detailliertere Informationen über die Siemens betreffenden Risikofaktoren sind diesem Bericht und den anderen Berichten zu entnehmen, die Siemens bei der US-amerikanischen Börsenaufsicht SEC eingereicht hat und die auf der Siemens-Website unter [www.siemens.com](http://www.siemens.com) und auf der Website der SEC unter [www.sec.gov](http://www.sec.gov) abrufbar sind. Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten realisieren oder sollte sich erweisen, dass die zugrunde liegenden Annahmen nicht korrekt waren, können die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denjenigen Ergebnissen abweichen, die in der zukunftsgerichteten Aussage als erwartete, antizipierte, beabsichtigte, geplante, geglaubte, angestrebte, geschätzte oder projizierte Ergebnisse genannt worden sind. Siemens übernimmt keine Verpflichtung und beabsichtigt auch nicht, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder bei einer anderen als der erwarteten Entwicklung zu korrigieren.

Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich einzelne Zahlen in diesem und anderen Berichten nicht genau zur angegebenen Summe aufaddieren und dass dargestellte Prozentangaben nicht genau die absoluten Werte widerspiegeln, auf die sie sich beziehen.